



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinergy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinergy@yandex.ru, [WhatsApp](#), [Telegram](#)

1. Каково оптимальное значение целей в Стратегической матрице целей?
2. Цель может быть сформулирована как KPI или как OKR. В каком случае за достижение цели часто выплачивается бонус?
3. Если цель сформулирована как OKR, какой процент ее достижения считается оптимальным?
4. Какой формат цели, KPI или OKR, лучше подходит для творческих целей, достижение которых требует инноваций, творческого подхода, нестандартного мышления?
5. К какого рода показателям относится показатель чистой прибыли организации?
6. Какие риски относятся к «красным» в матрице рисков (матрице «вероятность – влияние»)?
7. Для каких рисков необходимо разработать план действий на первые 30 дней в случае их возникновения?
8. Что нужно делать с «зелеными» рисками?
9. Что такое «стратегический риск»?
10. В течение какого срока после утверждения стратегии компании необходимо осуществить все возможные мероприятия по смягчению или предотвращению «красных» рисков?
11. Что такое «стратегическая лестница»?
12. Каковы основные недостатки диаграммы Ганта в качестве инструмента стратегического планирования (возможно несколько правильных ответов)?
13. При каком варианте планирования руководитель может реже контролировать работу подчиненных?
14. В чем ОСНОВНОЕ отличие «мягкого» планирование от «жесткого»?
15. При каком варианте планирования руководителю приходится чаще пересматривать свои решения?
16. Что такое «финансовая модель»?
17. Что такое «критическая уязвимость» финансовой модели?
18. Что значит что финансовая модель выглядит неустойчивой?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinergy@yandex.ru



sinergy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

19. В чем ГЛАВНОЕ отличие финансового моделирования от бюджетирования?
20. Если финансовая модель оказывается неустойчивой, руководителям организации следует (выберите самый точный вариант):
21. Почему организации не стоит устанавливать главную стратегическую цель только лишь в виде чистой прибыли?
22. Прибыль — это запаздывающий или опережающий показатель?
23. Удовлетворенность сотрудников — это опережающий или запаздывающий показатель?
24. Почему стратегически важно чтобы показатель удовлетворенности клиентов рос? Выберите ОДИН самый полный ответ:
25. Для чего нужно включать в стратегическую цель коэффициент, касающийся удовлетворенности сотрудников?
26. В какой форме обычно выражает свои требования регулятор (организация, регулирующая работу отрасли)?
27. Если ваша организация — частная компания, как, наиболее вероятно, может отразиться на ней игнорирование социальных условий в регионах, где она работает?
28. Если компания регулярно изучает потребности клиентов (местных жителей), сотрудников (местных жителей), и поставщиков (местных жителей), этого все равно недостаточно.
29. Может ли игнорирование потребностей общество негативно сказаться на работе B2B-компании?
30. Стоит ли организации регулярно мониторить локальные СМИ для оценки общественных настроений?
31. Кого обычно НЕ относят к ключевым бизнес-партнерам организации?
32. Какое из утверждений ниже — верное?
33. Если организация в силу сложившихся условий может легко поменять одних партнеров (например, поставщиков) на других, предлагающих аналогичные продукты и услуги, стоит ли ей тратить время на выявления потребностей таких партнеров?
34. Применимо ли понятие «преимущественная ценность» и к партнерам организации?
35. Если в силу сложившихся обстоятельств организации не стоит труда найти себе надежных партнеров, но очень трудно находить и удерживать клиентов, следует ли из этого что потребностям и ценностям клиентов нужно уделять больше времени и внимания?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

36. В чем ОСНОВНАЯ сложность матричной оргструктуры:

37. Для каких типов организаций часто характерна матричная оргструктура?

38. В какой организации труднее внедрить матричную оргструктуру?

39. Выберите наиболее точное утверждение

40. Какова связь между оргструктурой и процессами с точки зрения стратегии?

41. «Ключевые стратегические компетенции это:

42. Стратегия организации требует компетенций, которых у ее сотрудников нет. Нанять соответствующих сотрудников с рынка труда по неким причинам невозможно. Какой вариант решения проблемы будет лучшим для ее лидера?

43. Какое отношение ключевые стратегические компетенции имеют к ключевым стратегическим процессам?

44. Если некоторые процессы компании существенно меняются в ходе реализации стратегии, компетенции сотрудников каких уровней должны вырасти в первую очередь?

45. Что из перечисленного труднее всего наращивать:

46. Если лидер организации жалуется, что «культура съела его стратегию на завтрак», что, скорее всего, это означает?

47. Если руководители организации редко встречаются с клиентами или никогда этого не делают, какое из перечисленных ниже последствий оказывает самый большой негативный долгосрочный эффект?

48. Верно ли утверждение: «Базовые потребности сотрудников и клиентов компании почти не совпадают?»

49. Что такое «преимущественные ценности» применительно к сотрудникам компании?

50. Руководству компании стоит почаще общаться с сотрудниками разных уровней, чтобы:

51. Кто НЕ является стратегическим стейкхолдером компании?

52. Корректно ли утверждение: «Любая компания – это совокупность процессов, которые в итоге должны создавать и наращивать ценность для акционеров?»

53. Какие процессы (волны ценности) должны получать более высокий приоритет при распределении ресурсов?

54. Какие процессы особо опасно передавать на аутсорсинг без крайней необходимости (выберите вариант, наиболее соответствующий вопросу)?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

55. Как назывались в этом курсе процессы, которые помогают компании удовлетворить потребности клиентов, но не помогающие ей создавать или удерживать конкурентные преимущества?
56. Стратегические активы это:
57. Все ли стратегические активы возможно учесть в бухгалтерском балансе организации?
58. Какие активы должны получать более высокий приоритет при распределении ресурсов:
59. Какой из перечисленных ниже активов НАИМЕНЕЕ ВЕРОЯТНО может относиться к стратегическим:
60. Может ли корпоративная культура быть стратегическим активом?
61. Какое из двух высказываний более соответствует реальной бизнес-практике?
62. Потребность клиента это:
63. Клиентская ценность это:
64. Как называется клиентская ценность, позволяющая не только закрыть потребности клиента, но и выделить продукт на рынке, среди конкурентов?
65. «Конкурентное преимущество» и «преимущественная ценность» это:
66. Верно ли, что общий объем рынка рассчитывается как объем проданных на рынке товаров за период времени (например, за год)?
67. Какая формула НАИБОЛЕЕ БЛИЗКА к формуле объема рынка в денежном выражении?
68. Если вам известна следующая информация: на некоем рынке объем спроса на некий продукт полностью уравновешен предложением этого продукта, какой вывод из этого можно сделать?
69. Что больше – рынок или сегмент рынка?
70. Вы знаете, что на некоем рынке был продан за год определенный объем товаров. Известен также объем проданных товаров в денежном выражении. Также вы знаете, что часть потребителей не смогла приобрести этот товар (хотя хотела и планировала), так как на рынке возник дефицит. Как корректнее считать объем данного рынка? Что нужно брать за основу?
71. Бизнес-модель это:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
<https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

72. В работе с клиентами компании важно 1. Создать для них ценности, 2. Выявить их потребности, и 3.

Монетизировать эти ценности. В каком порядке решаются эти задачи?

73. Какое из утверждений НЕ соответствует понятию «актив» в стратегическом смысле слова.

74. Чем отличаются потребности стейкхолдеров от ценностей стейкхолдеров?

75. Какого из пунктов НЕТ в бизнес-модели?

76. В PESTLE-анализе Т означает:

77. Рыночная цепочка создания ценности это:

78. Распределите следующих стейкхолдеров в порядке убывания значимости для успеха организации: 1) акционеров, 2) бизнес-партнеров, 3) регуляторов, 4) клиентов

79. Какие стейкхолдеры наиболее четко выражают свои требования в виде приказов, распоряжений, указов:

80. Какое из высказываний НАИБОЛЕЕ ТОЧНО?

81. Миссия нужна для:

82. Что из вариантов ниже ЛУЧШЕ ВСЕГО может быть использовано как основа для разработки миссии организации?

83. Корпоративные ценности это:

84. Стратегическое видение это:

85. Почему разработка миссии организации важна?

86. Чем отличаются потребности клиента от клиентских ценностей?

87. Что из списка может являться потребностью клиента (только один ответ верен)?

88. Клиентская ценность это:

89. 16 базовых потребностей клиента (по Стивену Райссу) это:

90. Влияют ли базовые потребности людей, покупающих товар не для себя, а для предприятий, на которых они работают (в B2B-отраслях)?

91. Стратегия это:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/
готовые ответы магазин
https://sinerqy.com/list/

https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

92. Какие организации НЕ относятся к стейкхолдерам, для которых компания создает ценность

93. Почему стратегия не может быть просто планом по достижению цели:

94. Как компания взаимодействует с клиентами?

95. Какой показатель чаще всего используется для постановки стратегических целей, но при этом является худшим для этой задачи?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>